

corso benvenuti

tipologie
di corsi

destinatari

- Entry level

obiettivi

- Far entrare i nuovi inserimenti nel "clima" della struttura nella quale si entra a far parte (Compagnia, Banca, Agenzia, Broker, ecc.), condividendone i loro valori, la mission e la visione
- Far conoscere le regole del mercato assicurativo ed i suoi protagonisti
- Far conoscere i prodotti e il modus operandi della struttura di appartenenza

contenuti

- Il Mercato e gli attori del sistema: organi di controllo, compagnie, reti di vendita, clienti
- Le normative nazionali (Codice delle Assicurazioni, Regolamento ISVAP, Codice del Consumo, circolari ISVAP, ecc.)
- Il ruolo del consulente assicurativo: la mission, le competenze
- La pianificazione del lavoro: gli obiettivi, gli strumenti, le azioni, il controllo dei risultati
- Il cliente: la ricerca, la visita, la gestione ed il concetto di "servizio"
- Gli strumenti: il telemarketing, i referrals, il cross-selling, il mailing
- Il programma di lavoro settimanale ed il consuntivo mensile
- Tecniche di gestione del rischio
- I prodotti

modalità

I corsi possono essere erogati, indifferentemente:

- on line, supportati da azioni di tutoraggio ed eventuale forum di discussione
- aula (centrale oppure sul territorio)

Sono previsti test finali di verifica delle conoscenze e competenze acquisite ed il conseguente rilascio di certificazione a norma art. 17 Regolamento ISVAP n.5/2006.